

ІДЕНТИФІКАЦІЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Кібук Татьяна
Идентификация методического
подхода к оценке
стратегического потенциала

Kibuk Tetyana
Identification
of the methodological approach
to the evaluation of the strategic

and similar papers at core.ac.uk

provided by Institutional Repository of Vadym Hetma

ня стратегічного потенціалу підприємства (далі СПП) показав, що найпоширенішою є оцінка останнього на основі фактично досягнутих значень фінансово-економічних показників підприємств. На наш погляд, такі підходи не відповідають економічній сутності досліджуваної категорії, оскільки об'єктом оцінювання має бути не тільки внутрішні, а також і зовнішні ресурси та компетенції підприємства, які не завжди можливо оцінити за цими показниками. Зазначене окреслило сферу дослідження, часткові результати якого представлено в даній статті, метою якої є розробка методики оцінки СПП на основі врахування зовнішніх і внутрішніх ресурсів і компетенцій підприємства.

Задля отримання більш узагальнюючого значення СПП пропонується використовувати узагальнюючий коефіцієнт стратегічного потенціалу підприємства ($K_{СПП}$), що визначається на основі бального методу аналізу. Отже, критерієм оцінювання вважаємо за доцільне використовувати ступень відповідності СПП встановленій стратегії підприємства.

Загальний алгоритм оцінювання СПП з використанням його узагальненої структури пропонуємо проводити за такими етапами:

1) Визначення переліку структурних елементів СПП: $СПП = f(ВПП; ЗПП)$, де $СПП$ — стратегічний потенціал підприємства; $ВПП$ — внутрішній потенціал підприємства; $ЗПП$ — зовнішній потенціал підприємства. Останні у свою чергу можна представити як залежності від структурних складових другого рівня.

2) Проведення кількісної оцінки кожної складової СПП з використанням бального методу. Згідно з останнім елементом призначаються відповідні кількості балів, які встановлюються за допомогою методу експертного опитування. Вважаємо за доцільне використовувати п'ятибальну систему оцінювання.

3) Визначення ступеня впливу кожного елементу досліджуваної категорії на стан СПП (вагові коефіцієнти).

4) Встановлення ступеня впливу кожної складової СПП на реалізацію обраної стратегії підприємства.

5) Усереднення індивідуальних оцінок рівню розвитку кожного

елементу СПП (p_i): $p_i = \frac{\sum_{j=1}^m p_j}{m}$, де p_j — рівень розвитку складової СПП, встановлений j -м експертом; m — кількість опитаних експертів.

6) Усереднення індивідуальних оцінок ступеня впливу кожної

складової СПП на його стан (c_i): $c_i = \frac{\sum_{j=1}^m c_j}{m}$, де c_j — ступень впливу складової СПП на його стан встановлений j -м експертом; m — кількість опитаних експертів.

7) Усереднення індивідуальних оцінок ступеня впливу кожної складової СПП на реалізацію обраної стратегії аналізованого під-

приємства (e_i): $e_i = \frac{\sum_{j=1}^m e_j}{m}$, де e_j — ступень впливу складової СПП на реалізацію обраної стратегії аналізованого підприємства, встановлений j -м експертом; m — кількість опитаних експертів.

8) Розрахунок вагових коефіцієнтів за кожним структурним

елементом СПП (k_i): $k_i = \frac{c_i}{\sum_{i=1}^n c_i}$, де n — кількість складових СПП,

яка, з урахуванням його узагальненої структури, дорівнює 10.

9) Розрахунок узагальненого показника по кожній складовій досліджуваної категорії ($K_{\Pi i}$): $K_{\Pi i} = p_i * k_i * e_i$

10) Визначення узагальненого показника внутрішнього потенціалу підприємства ($K_{ВПП}$): $K_{ВПП} = K_{ВП} + K_{ІП} + K_{ТП} + K_{МП} + K_{ФП}$, де $K_{ВП}$ — узагальнений показник виробничого потенціалу підприємства; $K_{ІП}$ — узагальнений показник інноваційного потенціалу підприємства; $K_{ТП}$ — узагальнений показник трудового потенціалу підприємства; $K_{МП}$ — узагальнений показник маркетингового потенціалу підприємства; $K_{ФП}$ — узагальнений показник фінансового потенціалу підприємства.

11) Розрахунок узагальненого показника зовнішнього потенціалу підприємства ($K_{зПП}$):

$$K_{зПП} = K_{Пс} + K_{П_{пост.}} + K_{Пк} + K_{П_{посер.}} + K_{П_{партн.}},$$

де $K_{Пс}$ — узагальнений показник потенціалу споживачів підприємства; $K_{П_{пост.}}$ — узагальнений показник потенціалу постачальників підприємства; $K_{Пк}$ — узагальнений показник конкурентного потенціалу підприємства; $K_{П_{посер.}}$ — узагальнений показник потенціалу посередників підприємства; $K_{П_{партн.}}$ — узагальнений показник потенціалу інших партнерів підприємства.

12) Визначення узагальненого показника СПП ($K_{СПП}$):

$$K_{СПП} = K_{ВПП} + K_{зПП}.$$

13) Встановлення рівня відповідності СПП обраній стратегії підприємства за допомогою інтервальної шкали.

Таким чином, запропонований нами методичний підхід до оцінювання стратегічного потенціалу підприємств металургійної галузі України дозволяє всебічно проаналізувати ступінь відповідності досліджуваної категорії встановленій загальній стратегії підприємства, виявити елементи СПП, які потребують першочергового нарощення та прийняти відповідні обґрунтовані стратегічні рішення.

О. І. Ковтун, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Львівська комерційна академія,
e-mail: okovtunsr@gmail.com

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ МІСЦЯ ТА РОЛІ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ковтун Олег

**Переосмысление места и роли
стратегии инноваций в системе
управления предприятием
в контексте глобальных вызовов
мировой экономики**

Kovtun Oleg

**Rethinking the place and the role
of innovation strategies in the
system of enterprise management
in the context of the global
challenges of the world economy**

Основною суперечністю розвитку економіки нашої країни на усіх її рівнях сьогодні, в умовах коли сучасна світова економіка